



2
Jours

Le droit et les contrats supranationaux - Initiation

dans JURIDIQUE - DROIT DES CONTRATS / Réf : JUR-DRCO-13

Objectifs de la formation

- Maîtriser contractuellement les clauses acheteur/vendeur à l'international
- Adapter à son contexte les différents contrats à l'international
- Négocier et intégrer les clauses en sa faveur
- Intégrer la démarche juridique et contractuelle à l'offre
- Sécuriser financièrement ses opérations internationales

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Examiner les difficultés juridiques à l'échelle internationale

- Les contrats internationaux
- Les principaux changements des rapports contractuels
- Le nouveau système de responsabilité
- L'importance du droit anglo-saxon et ses spécificités par rapport au droit français

Jour 1 - Après-midi

2. Examiner la juridiction de l'offre commerciale à l'international

- L'importance des contenus rédigés et leur incidence sur le contrat
- Les conditions générales de vente et d'achat
- Les clauses

3. Identifier les éléments et conséquences du droit supranational

- Le transfert de propriété et son maintien
- Responsabilité : identifier et limiter les risques
- Maîtriser l'approche anglo-saxonne

Jour 2 - Matin

4. Définir le risques financiers et fiscaux

- Les garanties bancaires
- Connaître le risque fiscal étranger
- Se couvrir contre le risque de pénalités
- Le paiement

5. Examiner l'entrée en vigueur (verrou du contrat)

- La livraison : élément clé de l'exécution du contrat
- Savoir utiliser le bon Incoterm 2010

Jour 2 - Après-midi

6. Régler les litiges à l'international

- Savoir anticiper les risques de litiges
- Les étapes pour régler un litige
- Résoudre un litige : le règlement amiable à l'international
- Monter un dossier litiges

7. Distinguer les différents contrats internationaux et leurs caractéristiques

- Le contrat de vente
- Le contrat de distribution
- Le contrat de licence

Pré-requis

Avoir des connaissances en droit des contrats



Public cible

Juristes, commerciaux, manager

Pédagogie

Méthodes pédagogiques :

- Utilisation de méthodes affirmatives permettant aux apprenants de découvrir un nouveau contenu. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur veillera à adopter une structure claire et efficace.
- Le formateur utilisera de nombreux exemples, comparaisons et images afin d'illustrer son propos. Il s'adaptera au nombre d'apprenants mais également à leur capacité d'adaptation.

Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation pourra prendre la forme d'un QCM ou de questions orales.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation.

